

物业公司的商业地产项目运营管理

(2天)

课程背景

随着疫情的结束，生活回归正轨，线下消费持续反弹，预期后疫情时代商业地产发展井喷不期而至。在这一波发展红利面前，物业公司如何说服业主将商业地产交给我们管理？物业公司又能为业务和承租的商家提供什么样的精细创新服务？为商家提供互联网下的哪些新商业模式？为业主和承租商家创造哪些业财融合的经济效益？以实现业主、承租商家和物业公司的多方共赢，这是现在物业公司的高级管理者们不得不思考的问题。

此外作为物业公司，如何通过资金高效管理、应收账款风险管控等，实现项目经济效益的最大化，在物业同行们的激烈竞争中脱颖而出，也是需要提升的内功。

课程收益

- 通过物业标杆企业的案例分析解读现代物业公司的创新服务
- 掌握通过打造新的商业模型重塑商业地产新价值的方法
- 掌握物业公司资金管理 & 降低资金成本的实战方法
- 掌握物业公司应收账款管控的实战方法

课程亮点

清晰、严谨、幽默、生动，源于实战，追求“落地”文化，运用视频、案例分析、课堂实操、学员讨论、讲师点评等方法深入浅出地授课，咨询式培训，全程干货满满。

确保课程：听得懂、拿得走、用得上、有实效。

课程大纲

第一单元 物业管理的前期介入及创新服务

- 说服地产老板将物业交付过来运营的创新服务
 - 协助承租商家降本
 - 【案例】华润万象协助超市设计物品摆放及客流动线
 - 【案例】华润万象生活为租客 HB 降本增效
 - 协助税筹
 - 【案例】碧桂园服务为业主和承租商家提供税筹方案
 - 协调资方

- 【案例】碧桂园服务为商家提供平安金融服务
- 商业地产业的物业前期介入管理
- 【案例】万达广场物业前介工作要点
- 【分享】万物云物业公司商业综合体早期介入的主要工作内容
- 招商运营关注疫情后百姓消费的倾向
- 【分享】国内主要城市疫后消费主体及四大热门消费赛道分析报告

第二单元 物业公司协助打造多种新的商业运营模式

- 新生代商业模式是如何打败传统商业模式的
- 【案例】几乎倒闭的“泡泡玛特”改变盲盒商业模式获得融资成功上市
- 好的商业模式结构两个特征是什么
- 处于不同生命周期的企业对于商业模式的需求
- 打造多种新的商业运营模式
 - IP生产力模式
 - 附加商业模式
 - 试用商业模式
 - 交叉商业模式
 - 众筹商业模式
 - 众包商业模式
 - 会员制商业模式
 - 数字化商业模式
 - 直销商业模式
 - 网络电商商业模式
 - 体验式商业模式
 - 多方共赢的平台模式
- 【案例】四川航空与东风汽车打造的多方共赢经典案例
- 【案例】中力模式
 - “类金融”商业模式盈利
- 【案例】长租公寓
- 【案例】国美类金融
 - 颠覆的“强现金流”先收款商业模式
- 【案例】HUMER 中国的下游资金快速裂变“强现金流”商业模式
 - 与ZF合作的“借鸡生蛋”式商业模式
- 【案例】治大国如烹小鲜
 - 聚焦生态环境的商业模式
- 【案例】美国的再生银行
- 【案例】Soda StreamPK 可口可乐的商业模式
- 【案例】唱吧（降维攻击）

第三单元 物业公司资金管理

- 商业地产资金管理的三种主要模式及优缺点

- 现金池模式
- 结算中心模式
- 财务公司模式

【案例】万物云物业公司的资金模式

■ 资金风险管控

【视频案例】富贵鸟为何纷纷关店

【工具模型】资金风险预警系统

【互动及点评】风险可控的内部融资实战方法

【案例】如何让员工“既出钱又出力”

■ 物业公司资金预算管理

■ 融资风险管控

- 物业公司资产负债率过高的应对方法
- 融资渠道风险管控

【分享】全生命周期的融资渠道图

- 产融结合是融资新常态

【案例】恒大物业与恒大汽车

■ 融资成本风险管控

【互动及点评】降低融资成本的实战方法

第四单元 物业公司应收账款管理

■ 应收账款管理工具

- RPM
- DSO
- 应收账款的总额控制

■ 客户管理

- 客户信用信息的收集范围
- 客户信用信息的收集渠道
- 不同风险的客户信息关注要点

■ 设定客户信用额度和信用期限

- 信用额度评估模型
 - ◇ 营运资产评估模型
 - ◇ 特征分析评估模型
 - ◇ 额度简易估算模型

【工具分享】华润万象生活的客户信用额度计算模型

■ 应收账款的跟踪管理

- 应收账款难以收回的外部危险信号
- 公司内部的危险因素信号

【讨论及点评】如何让客户自愿按期回款

【课堂答疑】